

# Особенности национального гостеприимства

*Российских бизнесменов призывают поддержать экономику США*

Правительство Соединенных Штатов Америки приняло специальную программу,званную облегчить зарубежным инвесторам путь к североамериканскому рынку. По словам главы Торгового представительства США в Санкт-Петербурге Кеннета Дакуорта, для иностранцев открыты все рынки, но есть нюансы.

– Кеннет, в чем заключается ваша миссия в Петербурге в рамках принятой программы?

– В июне 2011 года Указом Президента США была создана программа Select USA. Ее основные цели – содействие росту и развитию частных инвестиций, включая иностранные, а в конечном счете – создание дополнительных рабочих мест и ускорение экономического роста страны. Торговое представительство США в Санкт-Петербурге в рамках Программы выступает в роли омбудсмена. Мы не только проводим общее консультирование, но и организуем индивидуальные деловые встречи с потенциальными партнерами, помогаем находить контакты в региональных и местных администрациях Северной Америки.

Пока к нам нечасто поступают запросы от российских компаний, но со стартом программы Select USA мы надеемся играть здесь более активную роль. Готовы оказывать помочь компаниям в регистрации их бизнеса в Америке, а также в изучении тонкостей налогового и другого законодательства. Ознакомим с существующей системой стимулирования бизнеса в конкретном штате.

– Какие российские компании уже освоились на вашем рынке? С каким товаром?

– Из недавно заявленных проектов «с нуля» – NGINX, разработчик веб-серверов, открывает новый головной офис в Сан-Франциско (Калифорния).

Компания Nival, разработчик и издатель компьютерных социальных стратегий, в 2011 году открыла новый офис в Лос-Анджелесе (Калифорния).

Компания TMK IPSCO, дочернее предприятие ТМК (Трубная металлургическая компания), открывает исследовательский центр в Хьюстоне (Техас). Центр будет разрабатывать и тестировать новые металлургические продукты.

Компания NT-MDT, производитель оборудования для исследований в области нанотехнологий, инвестирует в строительство исследовательского центра в Темпе (Аризона).

РОСНАНО, ВТБ и Draper Fisher Jurvetson создали DFJ-VTB Aurora – семейство фондов нанотехнологий и инноваций.

Наверное, уже можно говорить о расширении участия России в развитии высоких технологий США. Это новая тенденция в товарообороте наших стран.

По данным на конец 2010 года (более свежей статистики у меня нет), почти 72% российского импорта составляет нефть и газ (\$7,5 млрд), а также продукция из них (\$11 млрд); почти 14% – железная руда (\$3,6 млрд). Объем российских инвестиций в США составил \$4,4 млрд. Стоимость активов российских компаний в США превышает \$17 млрд. Крупнейшими российскими компаниями, работающими на североамериканском рынке, являются Lukoil и Severstal.

– Россия на 28-м месте по объему инвестиций в США. Кто в топ-5?

– На первом месте Великобритания (объем инвестиций \$432 млрд), затем следуют Япония (\$257 млрд), Нидерланды (\$217 млрд), Германия (\$213 млрд) и Канада (\$206 млрд). Япония и Германия производят автомобили, британские фирмы (Glaxosmithkline и другие) – лекарственные препараты, голландские компании (Royal Ahold и т. д.) управляют сетями продовольственных магазинов и супермаркетов. Самыми крупными иностранными инвесторами являются британская British Petroleum и голландская Royal Dutch Shell.

– В США достаточно сильная конкуренция на товарных рынках, почему правительство разработало специальную программу по привлечению иностранных инвесторов?

– Общий объем иностранных инвестиций в 2010 году достиг \$2,3 трлн, продукция зарубежных компаний составляет 5% ВВП Соединенных Штатов Америки. Это весомый вклад в экономику страны.



Основная цель привлечения инвесторов в нашу страну – это создание дополнительных рабочих мест для населения. На конец 2011 года уровень безработицы составил 8,5%. Это представляет большую проблему, требующую государственного решения. Именно такая задача, прежде всего, ставилась при разработке программы Select USA.

Во-вторых, в 2009 году США потеряли 52% инвестиций. Конечно, в основном это был результат мирового экономического кризиса.

Не последним является и вопрос цены. Товары, произведенные в США, стоят дешевле, чем ввозимые из-за рубежа. Так, например, автомобили фирмы Honda, которые сходят с японских конвейеров, дороже, чем произведенные в Америке. Honda рассматривала возможность перевода значительной части производства из Японии в Соединенные Штаты, поскольку сильная иена делает товары, произведенные в Японии, более дорогими и снижает их доходность.

*– А как же это коррелируется с тем, что промышленность, тот же автопром, уходит в азиатские страны, поскольку стоимость рабочей силы там значительно ниже, чем в развитых государствах?*

– Я говорю со слов руководства компании Honda: в Японии себестоимость ее продукции выше, чем в США. Как я уже упомянул, курс валюты может играть существенную роль в увеличении стоимости.

Да, зарплата очень разная в зависимости от страны-производителя. Так, автомобили General Motors и Ford, собираемые в России, дороже, чем в Польше. Но зарплата не единственная составляющая себестоимости товара. Другими важными составляющими себестоимости являются цены на энергоносители, коммунальные услуги, налоги, стоимость социального пакета.

За многие годы профсоюзы добились значительных льгот в области здравоохранения и пенсионного обеспечения для рабочих в США. Во времена, когда такие компании, как General Motors, были чрезвычайно прибыльны, они соглашались на щедрые социальные пакеты. Впоследствии это стало снижать конкурентоспособность отечественных компаний по отношению к иностранным. До своего банкротства



Наверное, уже можно говорить об участии России в развитии высоких технологий США

## Мы готовы оказывать помощь российским компаниям в регистрации бизнеса в Америке



в 2009 году General Motors заявляла, что социальные расходы добавляли в среднем \$2000 к стоимости каждого автомобиля.

На Юге США закон не регламентирует членство в профсоюзах как необходимое условие трудоустройства, поэтому иностранные фирмы, открывающие там заводы, могут не брать на себя обременительные социальные обязательства. В отсутствие сильного профсоюза эти компании, как правило, предлагают более низкую зарплату и менее льготные социальные пакеты, чем американские.

В разных штатах инвестиционный климат может отличаться по уровню налогообложения, социальной защиты при приеме на работу и собственно на производстве. Большинство штатов подчиняются федеральному закону (он защищает по минимуму: запрещает увольнять по национальному, расовому, религиозному или половому признаку), но некоторые, такие как Калифорния, обеспечивают более сильную защиту. Там значительнее и налоговое давление.

На Юге роль профсоюзов традиционно ослаблена, там даже в определенной степени есть проблемы при их создании. Может быть, поэтому концерн Hyundai построил свой завод именно в Алабаме – чтобы не было проблем с увольнением рабочих в случае необходимости.

Мы готовы консультировать российских бизнесменов по поводу всех этих местных особенностей.

– Какие-то рынки закрыты для иностранных инвесторов?

– Закрытых рынков нет, но есть стратегические отрасли, инвестиции в которые регулируются федеральными законами и специальными органами: инфраструктура особой важности (энергетика, телекоммуникации, транспорт и т. д.) и все, что касается национальной обороны.

Иностранные инвестиции могут быть вложены в любую из этих отраслей, но под контролем Комитета по иностранным инвестициям. Этот процесс регулируется федеральным законом об иностранных инвестициях и национальной безопасности.

Под внимание Комитета попадает около 10% заявок на проекты, которые финансируют иностранные фирмы.

Французская компания Thales, например, поставляла коммуникационное оборудование для вооруженных сил США.

А вот инициатива холдинга Dubai Ports World не имела успеха. DPW является государственной компанией, базирующейся в Объединенных Арабских Эмиратах. В 2006 году холдинг хотел взять в управление морские порты шести городов: Нью-Йорка, Нью-Джерси, Филадельфии, Балтимора, Нового Орлеана и Майами. Решение вопроса было вынесено на заседание Конгресса. Депутаты так долго это обсуждали, что холдинг отозвал свою заявку. Камнем преткновения стала тема безопасности страны: ведь компания арабская, а порт – стратегический объект. Президент Буш поддержал сделку, но из-за разногласий сторон DPW отказался от первоначальных намерений и продал свою часть американских акций.

Высказывались предложения исключить при принятии решения по инвестициям политические мотивы. После скандала с DPW, в 2007 году, Конгресс утвердил закон по иностранным инвестициям и национальной безопасности.

*– Какова доля сырья в структуре американского экспорта? Что это за сырье и кому оно поставляется?*

– Большую часть (56%) глобального экспорта США представляют товары с высокой добавленной стоимостью: компьютерные и электронные товары, товары химической промышленности и машинное оборудование. На продукцию сельского хозяйства приходится 34% экспорта.

Из сырьевых ресурсов США торгует углем (потребители – Бразилия, Канада, Нидерланды, Китай, Южная Корея), металлами (Канада, Китай, Япония, Южная Корея, Бельгия), нефтью и нефтепродуктами (Канада, Мексика, Япония, Эквадор, Доминиканская Республика), древесиной.

Доля местных производителей сельхозпродукции составляет 85%.

*– Чем обеспечивается такой высокий процент?*

– Сельскохозяйственный сектор США серьезно субсидируется. Доплаты фермерам и сельским производителям от правительства США составляют примерно \$20 млрд ежегодно. Субсидии в целом гарантируют производителям базовую цену за их

продукцию. Наибольшие субсидии получают производители кукурузы, хлопка, сои, пшеницы, табака, молочной продукции, риса и арахиса. Субсидии регулируются законами, такими как Акт о фермах, сохранении ресурсов и энергетике 2008 года («Фермерский билль»).

Сельское хозяйство является одним из 17 секторов, попадающих под статус инфраструктуры особой важности, поэтому иностранные инвестиции в сельское хозяйство подлежат согласованию в Комитете по иностранным инвестициям.

*– Теперь, если позволите, отвлечемся от экономики... Как в США становятся дипломатами? Какое для этого нужно иметь базовое образование?*

– В дипломатический корпус берут с разным образованием, это зависит от того, в какой департамент человека приглашают.

Я давно мечтал о дипломатической работе. Привлекала возможность путешествовать, изучать иностранные языки, знакомиться с разными культурами. Один из моих предков по материнской линии в 1938 году был польским консулом в СССР (в Ленинграде). Может быть, оттуда мой интерес к дипломатии...

Я подал заявление в Министерство торговли США. Почти 4 часа заполнял анкету, затем день провел на интервью – со мной беседовали не торопясь, смотрели на мою реакцию. Думал, что не прошел, но меня вызвали и предложили место. Работал в Корее, России, Африке.

*– В каком штате вы родились?*

– Родился в Канзасе, а вырос во Флориде. Там тоже очень влажно, но, правда, не так холодно, как в Санкт-Петербурге. Но мне здесь очень нравится.

*– Вы хорошо знаете русский. А в семье по-русски говорите?*

– У меня жена с Украины, познакомился с ней во время работы в Москве. Там родилась и наша дочь, она тоже говорит по-русски и еще чуть-чуть по-корейски. Но дома, к сожалению, на русском не говорим.

*Беседовала Ирина Кравцова*